



SYSTEM CONTROLLING – AUF TUCHFÜHLUNG MIT DEN FRANCHISEPARTNERN

EIN UNTERNEHMEN DER  C1 GROUP

Nur wer seine Zahlen kennt, kann vernünftig planen und steuern

Ein enges und partnerschaftliches Verhältnis zwischen Franchisegeber und -nehmer geht weit über die Lizenzabrechnung hinaus. Als Service-Dienstleister, Berater und Koordinator des gesamten Franchise-Netztes fallen dem Franchisegeber vom Informations- und Vertragsmanagement, der Buchhaltung und Abrechnung über die Prognose bis hin zur Planung und Überwachung der Geschäftsziele eine Vielzahl von Aufgaben zu, für deren Erfüllung jederzeit aktuelle und belastbare Zahlen die zwingende Grundvoraussetzung ist.

In der Realität kommen die hierfür notwendigen Geschäftszahlen der Franchisenehmer auf verschiedenen Wegen und in unterschiedlichen Formaten zum Franchisegeber. Als E-Mail-Attachment im Word oder Excel-Format, per Fax oder gar als Briefpost. In der Folge müssen alle Meldungen manuell bearbeitet und in ein einheitliches Format gebracht werden. Das ist ebenso zeitaufwändig wie fehlerträchtig. Mit der erneuten Eingabe in Buchhaltungs- und Fakturierungssysteme entsteht gleichzeitig ein weiterer Medienbruch.

Aber damit nicht genug: Das am weitesten verbreitete Werkzeug zur Erfassung, Berechnung und Auswertung ist nach wie vor Microsoft-Excel.

So flexibel und leistungsfähig die Tabellenkalkulation auch sein mag, so verlangen sehr große Datenmengen oder komplexe Auswertungen doch einen erheblichen manuellen Aufwand. Ad-hoc-Abfragen, die über definierte Standardberichte hinausgehen und zusätzliche Merkmale wie zeitliche Verläufe, regionale oder produktbezogene Kriterien einbeziehen, können in der Folge nur wirkliche Excel-Experten erstellen. Bei der meist knapp bemessenen Personaldecke sind sie zusätzlich zum normalen Unternehmensbetrieb allenfalls in Ausnahmefällen zu bewältigen.

Erschwerend kommt hinzu, dass sich meist nur noch derjenige im Dickicht der ausufernden Excel-Tabellen zurechtfindet, der die Tabellen geplant und erstellt hat und sich in den unternehmensspezifischen Sonderfällen und der Historie der Partner- und Kalkulationsblätter auskennt. Nicht selten schon musste die Geschäftsleitung feststellen, dass kaum mehr ein verlässlicher Überblick über Daten, Historie und Statistik zu gewinnen ist, wenn der Fachmann im Urlaub ist oder gar das Unternehmen verlässt.

Klarheit schaffen mit QlikView: Dashboard, Analyse, Reporting

Die Lösung der Probleme heißt Systemcontrolling. Das System verarbeitet die Meldungen der Franchisenehmer und legt sie in strukturierter Form in einer Datenbank ab.

Weitestgehend unabhängig vom Format können die Daten in das System eingelesen werden, was bedeutet das etwa ein Franchisenehmer seine Daten als Excel-Datei, ein anderer als Text-Dokument und ein Dritter als XML-Datei schicken kann. Alle Meldungen werden automatisiert verarbeitet, ohne Medienbruch und ohne fehlerträchtige manuelle (Nach-)Bearbeitung.

Dadurch entsteht ein zentraler Datenpool, der alle relevanten Informationen enthält und für vielfältige Aufgaben genutzt werden kann. Mit „Qlikview“ sind unterschiedlichste Auswertungen möglich. Neben Dashboards und Standardberichten, die einfach und schnell definiert werden können, eröffnet sich damit eine völlig neue Dimension der Analyse. Selbst Ad-hoc-Abfragen nach unterschiedlichsten Kriterien sind innerhalb weniger Minuten möglich - per Mausklick und ganz ohne Programmierkenntnisse. So erhalten alle Nutzergruppen vom Geschäftsführer bis hin zum Vertriebsmitarbeiter speziell auf ihre Anforderungen zugeschnittene Informationen.

Einfacher und kostengünstiger Einstieg mit SiB (Seeing is Believing)

Für Unternehmen, die bisher mit manuell in Kalkulationsblätter übertragenen Daten und Excel-Auswertungen arbeiten, ist das Ausmaß der Verbesserungen im Hinblick auf Zeiterparnis, Analyse-Möglichkeiten und Planungssicherheit oft nur schwer abzuschätzen. Auch Demo-Systeme mit Beispieldaten sind meist so weit von den spezifischen Strukturen und Gegebenheiten des Franchiseunternehmens entfernt, dass die Aussagekraft für die individuellen Geschäftsanforderungen nur begrenzt ist.

Deshalb bietet die C1-Solutions mit dem SiB einen einfachen und kalkulierbaren Einstieg in das Systemcontrolling. Innerhalb weniger Tage installieren die Experten von C1 das System, schaffen Schnittstellen und importieren alle relevanten Informationen aus vorhandenen Datenquellen. So kann sich die Geschäftsführung einen realistischen Überblick über die Leistungsfähigkeit des Systems verschaffen und sofort Analysen, Dashboards und Reports erstellen - auf Basis der eigenen realen Franchisedaten. Mit dem SiB wird gleichzeitig eine solide Grundlage geschaffen, um den tatsächlichen Aufwand für die Implementierung des Vollsystems realistisch abzuschätzen und präzise Vereinbarungen zu Zielen und Zeitplänen zu treffen. Weiterer Vorteil: Bei einer Auftragserteilung reduzieren sich Kosten und Zeitaufwand, weil schon ein großer Teil der Vorarbeiten geleistet ist.

Darüber hinaus ist Systemcontrolling als Baustein eines modular aufgebauten Systems konzipiert, das jederzeit um andere Module erweitert werden kann. Sowohl vorgefertigte Systeme wie etwa die Stammdaten- und Vertragsverwaltung des Franchisesystems von C1-Solutions als auch Standard-Systeme anderer Hersteller oder vorhandene Individual-Software können in das Systemumfeld integriert werden. Das können zum Beispiel ERP-Systeme wie SAP, MS-Navision oder KHK-Sage sein, oder auch CRM, Buchhaltungs-, Fakturierungs-, Abrechnungs- und Verwaltungssysteme. Somit kann das Systemcontrolling als speziell für das Franchisegeschäft entwickelte Lösung in praktisch jede Systemumgebung nahtlos integriert werden.

Vorteile auf einen Blick

- Das System wurde speziell für das Franchising entwickelt und ist exakt auf deren Bedürfnisse zugeschnitten
- Automatisierte Meldungsverarbeitung auch unterschiedlicher Datenformate ohne manuellen Eingriff
- Einfach definierbare Standardberichte und Dashboards machen auch komplexe Sachverhalte übersichtlich und letztlich verständlich
- Tiefgreifende Analyse-Funktionen ermöglichen individuelle Ad-hoc-Auswertungen in wenigen Minuten
- Tendenzen und Planabweichungen werden frühzeitig erkannt - das bringt höhere Planungssicherheit durch belastbare und jederzeit aktuelle Zahlen
- Modular aufgebautes System, das jederzeit um weitere Bausteine (wie etwa Franchise-Stammdaten- und Vertragsverwaltung von C1, Integration mit ERP-, CRM, Buchhaltungs- oder Fakturierungssystemen, etc.) erweitert werden kann
- Die Excel-Export-Funktion erlaubt es, Teilmengen von Daten und Analysen in Excel weiter zu verarbeiten
- Kostengünstiger Einstieg mit SiB - in einem fest vereinbarten Zeitrahmen mit realen Daten und kalkulierbaren Kosten



Produktivsystem



Externe Daten



MS Office



Systemcontrolling der C1 Solutions

Geschäftsführung Controlling Marketing & Vertrieb



Cockpit



Analyse



Reporting

Kennzahlensystem

C1 – CUSTOMER FIRST

Die C:1 Solutions GmbH entwickelt und implementiert optimale IT-Lösungen zur effizienten Gestaltung von automatisierten Geschäftsprozessen in Mittelstands- und Großunternehmen. Durch die Integration der Bereiche Business Process, Enterprise Content Management und Enterprise Resource Management werden Informationsinseln zusammengeführt und homogene Systemlandschaften geschaffen oder spezielle Teilbereiche optimiert. Besondere Kompetenzen bündelt die C1 Solutions in den Bereichen Leasing & Kredit, Analytics & Business Intelligence sowie Franchise.

Der integrierte Ansatz der C1 Solutions eröffnet Unternehmen neue Perspektiven auf ihre Potentiale, hilft Risiken zu minimieren und die Wettbewerbsfähigkeit in einem dynamischen Markt zu steigern.

Unsere nach Kundenbedürfnissen zusammengestellten Teams bestehen aus Spezialisten, die das jeweilige Marktumfeld, die branchenspezifischen Prozesse sowie die kritischen Erfolgsfaktoren ihrer Kunden kennen. So gewährleistet C1 Solutions die optimale Beratung und Umsetzung der definierten Anforderungen in den Projekten.

Als offizieller Special Expertise Partner der SAP Deutschland AG & Co.KG profitiert C1 Solutions zudem von der Unterstützung und dem Wissenstransfer seitens SAP.

Die C:1 Solutions GmbH wurde im Juni 2003 als Tochter der wachstumsstarken C:1 Group gegründet.